

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Berdasarkan hasil kuisioner yang telah dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada 34 (tiga puluh empat) konsumen dan calon konsumen pada 28 Januari 2024, ditemukan beberapa permasalahan pada produk buket sebagai berikut :

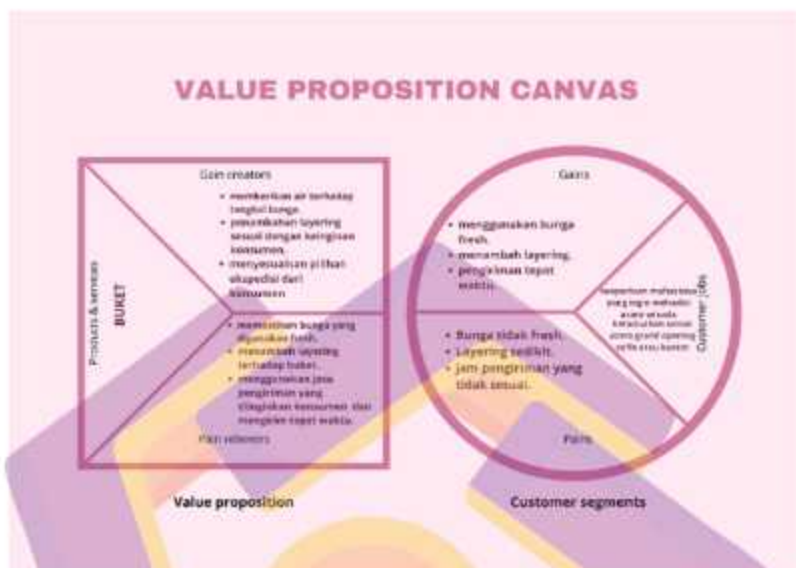
- Harga yang di tawarkan.
- Kertas layering .
- Permasalahan pengiriman dan keamanan produk.

1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan

Solusi yang di tawarkan oleh Asy Gift dalam menanggapi permasalahan konsumen dan juga nilai lebih dari produk kami adalah sebagai berikut.:

1. Harga yang di tawarkan.
Harga yang di tawarkan sesuai dengan bahan bunga, desain tata letak dan biaya produksi. Dapat di negoisasi sesuai dengan desain buket.
2. Kertas layering.
Asy Gift memberikan tambahan layering agar buket terlihat lebih menarik.
3. Permasalahan pengiriman dan keamanan produk.
Asy Gift menawarkan pengiriman dengan ekspedisi sesuai permintaan konsumen, menggunakan ekspedisi yang cepat sesuai dengan tempo yang di minta konsumen dan sistem antar produk dari Asy Gift.

Value Proposition Canvas



Gambar 1. Value Proposition Canvas

1.3 Tujuan mulia (*noble purpose*)

Tujuan mulia Asy Gift ialah membantu melestarikan para petani bunga lokal dan menguatkan kecintaan pelanggan terhadap bunga lokal yang dapat diberdayakan menjadi lebih baik.

1.4 Visi dan Misi, Logo Bisnis

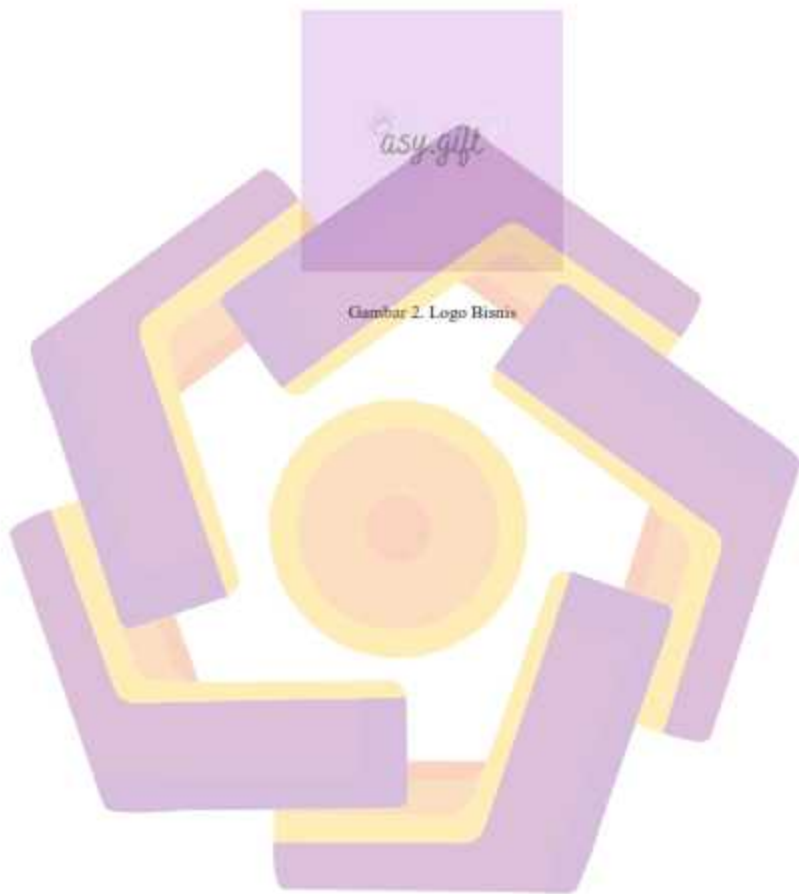
Visi : Menjadi produk unggulan dibidang usaha *florist* dan menjadi penyedia jasa rangkaian buket yang berkualitas dan terpercaya.

Misi :

- Mengenalkan Asy Gift kepada masyarakat luas
- Menyediakan buket dengan harga terjangkau
- Konsisten menciptakan produk yang berkualitas tetap dengan mengikuti tren yang terus berubah

- Mengembangkan jangkauan dan relasi lebih luas

Logo Bisnis



Gambar 2. Logo Bisnis